CASE STUDY

JBS

経営課題を分析し最適な IT 解決策を立案
投資対効果の高い ERP システム構築を実現

Dynamics 365 for Finance & Operations により
受注から販売・売上、会計までの業務を一元化

（左から）株式会社NEXTAGE GROUP　代表取締役社長　佐々木 洋寧氏、専務取締役　篠田 基茂氏、情報セキュリティ課　システムエンジニア　竹内 玄哉氏

直近3年間の売上伸長率は平均13%以上。住宅リフォーム事業を主軸に、ヘルスケア事業など、多面的に事業を展開する株式会社NEXTAGE GROUP（以下、NEXTAGE GROUP）では、JBSの豊富な経験とナレッジが集約された「システム化構想・計画策定支援サービス」を活用しサイロ化していた基幹システムを刷新。ERPソリューション「Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations（以下、FO）」の導入による業務変革を実践しました。

【 利用状況 】
一連の業務を管理・運用する FO をグループ全社に展開

● NEXTAGE GROUPにおけるFOの利用状況を教えてください。

NEXTAGE GROUPでは基幹システムを刷新するにあたり、FOを採用しました。現在、グループ5社のうち2社での利用を開始しており、順次、残りの3社にも横展開していく予定です。

● 具体的に、どのような業務に適用しているのでしょうか。

リフォームなどの受注から販売・売上管理、最終的には会計までの一連の業務プロセスを一元的に管理・運用するために、FO上に構築したビジネス アプリケーションを利用しています。

今後さらに、Microsoft Power Platform を基盤とした SFA（Sales Force Automation、営業支援）機能を導入し、受注までの顧客管理や案件管理、活動管理といった業務を展開する計画をしています。

● JBSが担当した業務を教えてください。

JBSからは、システム導入の前段階として、「システム化構想・計画策定支援サービス」を受けました。その結果みえてきた課題を解決する手段として、採用を決めたFOの導入・構築およびビジネスアプリケーションの開発、また導入後のサポートも依頼しています。

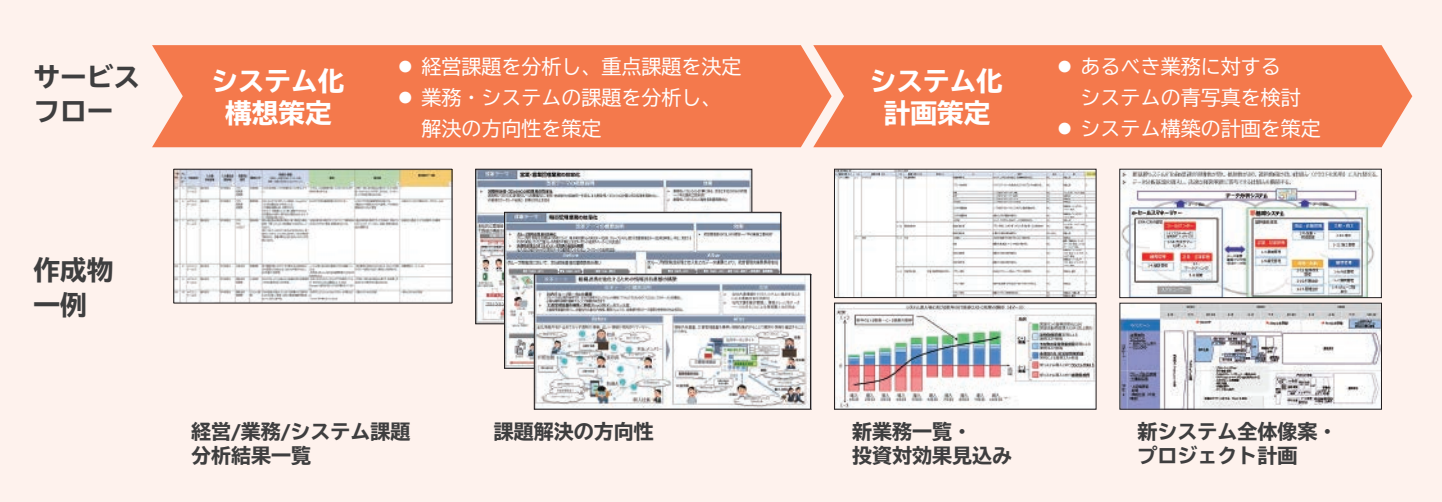
「システム化構想・計画策定支援サービス」で受けた具体的な支援は次の通りです。

・現場および経営者へのヒアリングによる経営 / 業務 / システム課題の分析・可視化
・経営 / 業務 / システム課題の解決策の立案
・具体的なシステム化の構想と投資対効果の算出、ロードマップの策定

NEXTAGE GROUP®

株式会社NEXTAGE GROUP

代表者：代表取締役社長　佐々木 洋寧
本社所在地：東京都港区港南 2-16-1
品川イーストワンタワー 5 階
設立：2012 年 10 月 1 日
資本金：1,000 万円
従業員数：430 名（グループ全体）
事業概要：リフォーム事業、新築注文住宅事業、施工事業、インシュアランス事業、ヘルスケア事業、経営コンサルティング事業



●「システム化構想・計画策定支援サービス」のサービスフロー

【 導入背景 】

経営課題から現状の課題を分析・可視化し、最適な解決策を策定

● なぜ、基幹システムの刷新にあたり、「システム化構想・計画策定支援サービス」を利用したのでしょうか。

グループの事業が急拡大する中で、既存の業務体制や基幹システムでの対応には限界を感じていました。しかし、むやみに人員を増やしても事業コストが増大する一方、その効果は限定的で、既存の業務環境やシステム環境のままでは、かえってボトルネックが発生しかねない状況でした。

システム環境を刷新するにしても、全社的な基幹システムを導入するための人材や知見が乏しく、どのようにシステムを選べば良いのか、どのように導入・構築を進めればいいのかわかりませんでした。そのことを取引銀行の知人に相談をしたところ、紹介を受けたのがJBSでした。

JBSに当社の状況を伝えたところ、課題や実現したいこと、そして基幹システム刷新にかける当社の想いを詳しくヒアリングしてくれました。その上で、システムの刷新は手段として必須であるが、そのためには経営的な視点から既存業務の課題と解決策をシステム化構想として可視化し、想定効果を明確にして最適な基幹システムを導入することが重要であるという提案を受けました。それが「システム化構想・計画策定支援サービス」を利用する出発点となります。

正直なところ、当時の私たちにとって、「システム化構想・計画策定支援サービス」の内容を完全に把握するのは難しい部分もありました。そこで、当社のシステム担当顧問にJBSからの提案を分析してもらったところ、導入・構築・運用に関するフレームワークがしっかりしていて、投資対効果の高いシステムを構築するための条件やコストも適正であるというお墨付きを得られたので、JBSに支援を依頼することにしました。

●「システム化構想・計画策定支援サービス」はどのように進みましたか。

まず現場の課題感を把握するためのヒアリングから始まりました。80名ほどの対象者へのアンケートとヒアリングからでてきた課題を分析し、解決策を立案してもらいました。次に解決策の実現に向けて、業務やシステムのあるべき姿が可視化され、より具体性がでてきました。実現する際の投資対効果の算出結果も含めて提示してくれましたので、納得感をもって実際のシステム選定に進むことができました。

プロジェクトを円滑に進める中での取り組みとして、JBSの皆さんには本社朝礼への参加や、支店/グループ会社でも現地で直接ヒアリングを行ったり、プロジェクトメンバーとシステム化構想の議論を活発に実施いただいたことで、より企業風土の理解を深めながら進めてもらえたと思っています。

【 選定理由 】

FOの導入により、業務の標準化を目指す

● 既存の基幹システムはどのようなところが限界だったのでしょうか。

これまで利用してきたシステムは、受発注システムや会計システムを同じシリーズの製品で揃えていたのですが、システム間でのデータ連携は自動化されておらず、都度、データをシステムからアウトプットし、手作業で加工して、再びシステムに取り込まなければなりませんでした。

その煩雑さと手作業が介入することが原因で、作業が複雑化しており、人為的なミスや漏れを招いていました。情報が不正確なまま業務が進んでしまったり、最終段階で大きな修正が発生したり、また、作業が属人化してしまう場面も多く発生し、業務の品質や処理時間にも無理やムラが目立つようになっていました。

● そのような状況を改善するためには、どのような基幹システムが理想だと考えたのでしょうか。

システムの細かな仕様や機能はわかりませんが、担当者に負担をかけずに業務の一連の流れを一元的に管理・運用でき、適正なリソースで業務をス

ムーズに進めることができるようにすること。そして、システムに任せられるところは任せ、作業を人からはがして、人は考える仕事に集中できる体制へとシフトさせていくことができる環境を実現したいと考えました。

● FOを採用した理由を教えてください。

JBSからFOによる基幹システム刷新の提案を受け、次のポイントから採用を決めました。

・販売・売上管理および会計管理に必要な基本的な機能があらかじめ搭載されており、幅広い業務に適用できる
・カスタマイズや拡張性に優れている
・短期間かつ低コストで導入・運用できる
・世界中の企業において導入実績が豊富である
・JBSのサポート体制や導入・運用のノウハウが確立されている
・マイクロソフトがグローバルに提供しているクラウドサービスなので、信頼性や安全性が高い

● クラウドサービスは、システムの機能に業務オペレーションを合わせていかなければなりませんが、その点は問題にはならなかったのでしょうか。

当社の業務にあわせてシステムを開発・構築したいという考えは頭の中にありました。しかしJBSからは最初の段階で、スクラッチ開発ではコストや運用にかかる負荷が大きく、当社の理想とする業務環境の構築は難しいというアドバイスを受けました。

むしろ、FOのようなクラウドパッケージの機能をフル活用して業務の標準化を図れば、将来的な機能の修正や拡張にも容易に対応できるという提案を受け、その考えを取り入れることにしました。システムの仕様設計時には、JBSにも協力してもらいながら徹底した現場へのヒアリングと説明を実施することで、新システムのメリットと、当社の業務をシステムに合わせていくことを社内に浸透させていきました。

【 導入効果 】
業務の全体最適を実現し、処理スピードや品質が向上

● システムの刷新による効果を教えてください。

受注から販売・売上、会計までの業務が一元化されたことで、一連の業務の全体最適化を図ることができ、その結果として、次のような効果が上がっています。

・より正確でリアルタイムな売上データの把握
・ペーパレス化や業務標準化により、処理能力や処理スピード、品質が向上
・個人の経験や能力の差によって発生していた業務品質や処理時間のムラが減少
・データの入力ミスや漏れなど、人為的なミスが大幅に削減
・ミスに気付いた際も、発生原因を容易に特定
・業務が標準化され、コンプライアンスやガバナンスの強化に貢献

また、業務間の連携やデータの流れを追うことができるようになったことで、業務全体を俯瞰で捉えることができるようになりました。その結果、システムや部門間のサイロ化も解消されつつあります。全体が見渡せるようになり、社員の業務に対する意識や姿勢にも変化が見られるようになっています。

さらに、タイムリーな会計情報を会計事務所と共有したり、先進的な取り組みを取引先や採用活動でアピールしたりといった成果も実感しています。

株式会社NEXTAGE GROUP
代表取締役社長
佐々木 洋寧氏

株式会社NEXTAGE GROUP
専務取締役
篠田 基茂氏

株式会社NEXTAGE GROUP
情報セキュリティ課
システムエンジニア
竹内 玄哉氏

【 JBSへの評価 】
重要なビジネスパートナーとして期待

● JBSへの評価や要望などがあればお聞かせください。

今回、JBSの「システム化構想・計画策定支援サービス」を利用したことで、基幹システムの刷新に対する課題や解決方法がクリアになりました。また、将来的なロードマップが示されたことで、投資対効果の高い基幹システムを導入することができました。

システムが動き出すまでは不安を感じることもありましたが、自社のソリューションを押しつけるのではなく、当社の要望を徹底的に聞き入れ、常に当社と同じ目線に立って、解決策の提案やアドバイスをしてもらえたことに感謝しています。

これからも重要なビジネスパートナーとして、当社の成長を支える存在であってもらいたいと思います。

【 JBS 担当者からのコメント 】

システム化構想・システム化計画策定から基幹システム導入まで約2年間ご一緒でき、非常に有意義な経験をさせていただきました。
システム化構想はまだ道半ばですので、NEXTAGE GROUP 様の更なる成長に寄与できるよう、引き続き一緒に歩んでいけたらと考えております。

コンサルティングサービス本部
ビジネスアーキテクト室
担当マネージャー　高橋 和昭

NEXTAGE GROUP様の今後の発展に向けたシステム基盤づくりに関わることができ、大変光栄です。
皆様とともにプロジェクトを実施できたこと、非常に嬉しく思います。
ご協力に感謝申し上げます。
更なる発展に向けて、引き続き尽力して参ります。

ビジネスソリューション本部
Dynamicsプラットフォームソリューション部
ERPソリューション2グループ
マネージャー　加藤 康明

プロジェクト期間中は非常に有意義な経験をさせていただきました。
NEXTAGE GROUPの皆様の多大なるご協力があってこそのプロジェクトの成功だと感じております。
皆様の団結力に圧倒されました。
10年先20年先も見据えて引き続きご支援させていただきます。

SME本部　SME1部　1課
主任　黒住 亮介

※JBS 担当者所属・役職情報：2021 年 6 月 30 日現在

- 記載されている会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。
- 製品の仕様は予告なく変更することがあります。あらかじめご了承ください。
- 本事例に記載されている情報は取材時（2021 年 6 月）におけるものであり、閲覧される時点で変更されている可能性があります。予めご了承下さい。

お問い合わせ先

日本ビジネスシステムズ株式会社

〒105-5520
東京都港区虎ノ門2-6-1 虎ノ門ヒルズ ステーションタワー 20F
https://www.jbs.co.jp

Copyright (C) Japan Business Systems, Inc.

202109_JBSc_031-02